

2026

SVID



Stiprās puses (<i>Strength</i>)	Vājās puses (<i>Weakness</i>)
• • • • • • • • •	• • • • • • • • •
Iespējas (<i>Opportunity</i>)	Draudi (<i>Threat</i>)
• • • • • • • • •	• • • • • • • • •

SVID Analīze: mana pieredze kā resurss

1. STIPRĀS PUSES (Internal – kas manī ir vērtīgs?)

Šīs ir tavas "superspējas", ko esi slīpējusi gadu desmitiem.

- Kādas ir tās 3 lietas, par kurām bijušie kolēģi vai vadītāji man vienmēr teica "Paldies"?
- Kuras problēmas es spēju atrisināt mierīgāk un ātrāk nekā mani jaunākie kolēģi? (Piem., krīžu vadība, diplomātija, komunikācija ar sarežģītiem klientiem).
- Kāda ir mana "dzīves skolas" bagāža, kas palīdz darbā? (Piem., augsta atbildības sajūta, spēja saskatīt kopsakarības, emocionālā noturība).
- Kādas specifiskas tehniskās vai profesionālās zināšanas man piemīt, kas ir kļuvušas par retumu?

2. VĀJĪBĀS (Internal – kas man traucē vai pietrūkst?)

Esi godīga, bet neesi pret sevi barga. Šie ir punkti, kurus vari uzlabot vai "apiet".

- Kurās jomās es jūtos nedroša salīdzinājumā ar mūsdienu darba tirgus prasībām? (piem., konkrētas programmas, sociālie tīkli, svešvalodas).
- Vai manas bailes no stereotipiem par vecumu traucē man pieteikties vakancēm?
- Kādi ieradumi no "vecajiem laikiem" vairs nestrādā mūsdienu vidē?
- Vai man ir grūtības sevi "pārdot" un skaidri formulēt savus sasniegumus?

3. IESPĒJAS (External – ko pasaule man piedāvā?)

Šīs ir tavs darba lauks. Skaties plašāk par vienu konkrētu profesiju.

- Kurās nozarēs mana ilglaicīgā pieredze un stabilitāte šobrīd ir deficīts? (piem., mentoring, izglītība, valsts pārvalde, uzņēmējdarbība).
- Kādas jaunas prasmes es varētu apgūt 3-6 mēnešu laikā, lai kļūtu par "ekskluzīvu" kandidāti?
- Kā es varu izmantot savu kontaktu tīklu (cilvēkus, kurus pazīstu gadiem), lai atrastu jaunas iespējas?
- Vai ir kāds hobijs vai blakus nodarbe, ko vecumā 50+ es varētu pārvērst biznesā?

4. DRAUDI (External – kādi ir ārējie šķēršļi?)

Apzinoties draudus, mēs varam sagatavot "vairogu".

- Kādi ir galvenie stereotipi manā izvēlētajā nozarē attiecībā uz vecumu, un kā es tos varu atspēkot savā CV?
- Vai tirgus, kurā darbojos, šobrīd sarūk vai mainās tehnoloģiju dēļ?
- Kādas ir manas lielākās bažas, ieejot jaunā darba kolektīvā (piem., ja vadītājs būs 20 gadus jaunāks)?

Jaudīgi darbības vārdi:

1. Vadība un iniciatīva (Ja amats prasa atbildību)

Tā vietā, lai teiktu "biju atbildīga par..."

- **Koordinēju** (procesus, komandas, projektus).
- **Pārraudzīju** (kvalitāti, budžetu, termiņus).
- **Virzīju** (jaunas idejas vai stratēģijas).
- **Nodrošināju** (nepārtrauktu darbību, resursu pieejamību).
- **Pārstāvēju** (uzņēmuma intereses sarunās).

2. Uzlabojumi un efektivitāte (Jaunā "jauda")

Tā vietā, lai teiktu "strādāju pie uzlabojumiem..."

- **Optimizēju** (laika patēriņu, izmaksas, darba plūsmu).
- **Modernizēju** (atskaišu sistēmu, klientu apkalpošanas veidu).
- **Pielāgoju** (pakalpojumus tirgus prasībām).
- **Samazināju** (kļūdu skaitu, dīkstāves, liekos tēriņus).
- **Restartēju** (kādu nodaļu vai procesu, kas vairs nedarbojas).

3. Komunikācija un darbs ar cilvēkiem

Tā vietā, lai teiktu "runāju ar klientiem..."

- **Konsultēju** (sniedzu ekspertīzi).
- **Pārliecināju** (darījumos, sapulcēs).
- **Saskaņoju** (viedokļus starp dažādām pusēm).
- **Mentorēju** (apmācīju jaunos kolēģus – šis ir 50+ trumpis!).
- **Nostiprināju** (attiecības ar esošajiem klientiem).

4. Problēmu risināšana un precizitāte

Tā vietā, lai teiktu "laboju kļūdas..."

- **Identificēju** (riskus vai nepilnības pirms tās kļuva par problēmu).
- **Novērsu** (konfliktus vai tehniskas kļūmes).
- **Sistematizēju** (haotisku informāciju vai dokumentāciju).
- **Analizēju** (datus, lai pieņemtu lēmumus).
- **Izstrādāju** (plānus, instrukcijas, risinājumus).

Pienākumu pārvēršana sasniegumos

Joma	Standarta pienākums (garlaicīgi)	Rezultāts un jauda (pievīlcīgi)
Administrācija	Atbildēju uz tālruņa zvaniem un e-pastiem	Nodrošināju operatīvu komunikāciju, apstrādājot līdz 50 pieprasījumiem dienā un uzlabojot atbilžu sniegšanas ātrumu
Grāmatvedība	Sagatavoju rēķinus un atskaites	Precīzi vadīju finanšu dokumentāciju, nodrošinot 100% atbilstību termiņiem un veiksmīgu auditu norisi
Pārdošana	Pārdevu preces veikala klientiem	Veicināju pārdošanas rādītāju pieaugumu par 15%, pateicoties padziļinātai produktu pārzināšanai un individuālai pieejai
Vadība	Vadīju nelielu komandu	Efektīvi organizēju 5 darbinieku komandas darbu, samazinot darbinieku rotāciju un paaugstinot kopējo produktivitāti
Izglītība/Mācības	Mācīju jaunos darbiniekus	Izstrādāju un ieviesu jauno darbinieku ievades (onboarding) sistēmu, paātrinot viņu patstāvīgā darba uzsākšanu par 2 nedēļām
Loģistika	Plānoju preču piegādes maršrutus	Optimizēju piegādes maršrutus, kā rezultātā par 10% samazinājās transporta izmaksas un uzlabojās piegādes precizitāte
Apkalpošana	Risināju klientu sūdzības	Sekmīgi novērsu konfliktsituācijas, saglabājot 95% neapmierināto klientu lojalitāti uzņēmumam